Cercul inimilor surde

On August 11, 2011

Nu contează ce etalezi în fața ochilor celorlalți, ci ceea ce semeni în inima lor.

Vă amintiți filmul *„ Meet Joe Black (1998) "*? La un moment dat Bill Parrish, fondatorul și președintele corporației Parrish Communications, se adresează celor 14 membri ai comitetului director, adunați în sala de consiliu, nerăbdători să primească confirmarea lui Bill în privința ofertei generoase a lui John Bontecu de a achiziționa compania.

- M-a interesat să-l cunosc pe John, ieri. Impresionant, cred...Dar, m-a pus pe gânduri. Eu am început afacerea asta pentru că asta îmi doream s-o fac. Ştiam că nu voi deveni un mare scriitor, dar, de asemenea, știam că viața nu înseamnă doar să cumperi un lucru cu un dolar pentru a-l vinde cu doi. Voiam să realizez ceva la un standard foarte înalt. Voiam să transmit știri lumii. Şi voiam să le transmit așa cum sunt.

Bill a captat atenția celor aflați în sală, astfel încât toți îl ascultară nu doar cu mintea, ci și cu inima. Însă, gândurile sale erau foarte diferite de cele ale membrilor consiliului. Aceștia, intuind că Bill nu va accepta propunerea lui Bontecu, nu păreau să fie în totalitate de acord cu el.

Leadership: Venitul personalizat al compoziției oratorice pe care o iau în considerare oamenii din jur crește sau se reduce sub presiunea contextului caracterizat de costul strălucirii cu care ți-ai afirmat nota originală a personalității tale?

Un lucru important trebuie să reții. De obicei, a le vorbi oamenilor despre propriile tale idealuri e ca și cum ai striga cuvintele într-o fântână goală. Acolo cel puțin ecoul îți răspunde. În general nimeni nu este impresionat de ce spui tu dacă interesele tale nu corespund cu ale lor.

În cazul lui Bill, lucrurile au stat cu totul altfel. În final aproape toți membrii comitetului director au salutat decizia sa și au acceptat-o, fiindcă el a reușit să le inducă acea stare de alertă fundamentată pe o rațiune temeinică și pe niște valori personale care contau foarte mult pentru ei. Atunci, cu toții au înțeles perfect ce îl caracterizează pe Bill.

Ceea ce se înscrie într-un avânt oarecum autojustificativ de forță sau de recunoștință față de ce ai mai bun în tine nu este viziunea care leagă „salvarea" lumii de vreun dezastru oarecare, ci gustul subtil al valorilor spirituale stimulat de concepția despre rolul personal în evoluția unei formule de origine creștină: încearcă să generezi sentimentul pe care te aștepți să îl ai după ce îți atingi obiectivele !

Dar aportul cel mai important al percepției tale față de tine însuți în raport cu lumea din jur, subordonată anumitor realități și principii care îți permit să pășești înainte spre o treaptă mai înaltă de înțelepciune, este poate acela privitor la ștergerea granițelor dintre prezență și conștiință.

Prezența este ceea ce te recomandă ca specialist, ca parte a unui proces de îmbunătățire constantă a performanțelor. Iar conștiința este ceea ce te recomandă ca judecător al faptelor pe care se întemeiază convingerile de nezdruncinat de la care se pleacă în abordarea oricărei diferențieri valorice, căpătând valențe de catalizator al tendințelor de exteriorizare prin destănuirea unor lucruri profunde despre tine.

Să aduci la cunoștința oamenilor ce se întâmplă înainte de a se întâmpla este o promisiune a reușitei dezvăluită încă incomplet, adică fără ajutorul unei revelații de mare încărcătură afectivă și spirituală.

Înainte ca valorile tale să fie acceptate, precum cunoașterea și valorizarea trecutului, trebuie să proiectezi în conștiința oamenilor condițiile și lecțiile reușitei profesionale, trendul unor împliniri de excepție, prin dorința de afirmare a profunzimii care cere să fii super-onest în ceea ce exprimi față de ceilalți.

Oamenii nu te vor sprijini dacă nu îmbraci mereu acea haină fără pată a personalității tale care se distinge prin calități unice, extraordinare, pe care ei să le admire la tine.

Nu contează ce etalezi în fața ochilor celorlalți, nu contează ce idealuri mărețe ai. Ci contează numai ce semeni în inima lor. Dovada caracterului tău bun și puternic stă în capacitatea ta de a rezona cu ceilalți, de a te raporta așteptărilor lor, de a corespunde cu modelul de lider pe care îl doresc ei cu adevărat. Nu-i de-ajuns să le zgudui din temelii toate îndoielile și „De ce-urile", trebuie să primești și confirmarea lor în ceea ce privește transformarea ta în persoana pe care ei o consideră potrivită idealurilor lor.

Captarea atenției oamenilor începe cu felul în care te autopercepi din punct de vedere al modului cum te raportezi la experiențele trecutului - care impulsionează spre transformarea atitudinii față de viață sau spre extinderea conștiinței de îndatorire spirituală.

Cercul inimilor surde simbolizează consecința unei abordări neconvingătoare a liderului care nu s-a străduit sau nu a putut să ajungă la sentimentele oamenilor. Simbolizează acea lipsă de consens sau de concordanță a sentimentelor ce stau la baza rațiunii, fără de care uneori nu ai șanse de câștig.

Din "cercul inimilor surde" fac parte toți acei oameni care nu cred în tine și nu te sprijină în deciziile tale fiindcă nu te cunosc îndeajuns de bine. Ca să convingi oamenii să te susțină în deciziile pe care le iei, mai întâi trebuie să rezonezi cu ceea ce simt ei.

Așa după cum „somnul rațiunii naște monștri" (Francisco de Goya), tot așa rațiunea pură fără sentimente nu poate exista.

Străduiește-te să ajungi în adâncurile sufletelor pe care le conduci. Nu e suficient să etalezi o perspectivă ce corespunde cu viziunea și interesele tale personale, ci în primul rând e necesar să sădești în sufletul lor credința că îi dirijezi în folosul lor.

Source: https://neculaifantanaru.com/cercul-inimilor-surde.html